

Total No. of Questions : 6]

SEAT No. :

PA-2870

[Total No. of Pages : 4

[5956]-111

M.Com. (Part - I)

111 : BUSINESS PRACTICES AND ENVIRONMENT
Organised Trades and Markets
(2019 Pattern) (CBCS) (Semester - I) (Special Paper - I) (Group - E)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 60

Instructions to the candidates:

- 1) Question No. 1 & Q.6 are compulsory.
- 2) Solve any 3 questions from Q2 to Q5.
- 3) Q2 to Q5 all carry equal marks.

Q1) Fill in the blanks with appropriate alternatives given (any 6): **[6]**

- a) The promotion P of marketing is also known as _____.
 - i) Product Differentiation
 - ii) Distribution
 - iii) Cost
 - iv) Marketing Communication
- b) Testing before launching a product is known as _____.
 - i) Acid Test
 - ii) Concept Testing
 - iii) Market Test
 - iv) Test Marketing
- c) A _____ is an elaborated version of the idea expressed in consumer terms.
 - i) New Idea
 - ii) Product concept
 - iii) Product Idea
 - iv) Test Brand
- d) NCDC = _____.
 - i) National Cooperative Development Corporation
 - ii) National Cooperative Dairy Corporation
 - iii) National Consumer Development Corporation
 - iv) National Consumers Dairy Cooperative
- e) The co-operative credit society's Act has been passed in _____.
 - i) 1901
 - ii) 1902
 - iii) 1903
 - iv) 1904

P.T.O.

Total No. of Questions : 6]

PA-2870

[5956]-111

M.Com. (Part - I)

111 : BUSINESS PRACTICES AND ENVIRONMENT

Organised Trades and Markets

(2019 Pattern) (CBCS) (Semester - I) (Special Paper - I) (Group - E)

(मराठी रूपांतर)

वेळ : 3 तास]

[एकूण गुण : 60

- सूचना :-
- 1) प्रश्न क्रं. 1 आणि प्रश्न क्रं. 6 सोडविणे अनिवार्य आहे.
 - 2) प्रश्न क्रं. 2 ते प्रश्न क्रं. 5 पैकी कोणतेही 3 प्रश्न सोडवा.
 - 3) प्रश्न क्रं. 2 ते प्रश्न क्रं. 5 सर्व प्रश्नांना समान गुण आहेत.
 - 4) उजवीकडील अंक पूर्ण गुण दर्शवितात.
 - 5) संदर्भासाठी मूळ इंग्रजी प्रश्नपत्रिका पहावी.

प्र.1) योग्य पर्याय निवडून रिकाम्या जागा भरा (कोणतेही सहा)

[6]

- अ) विपणनातील विक्रयवृद्धीला असेही म्हणतात.
- | | |
|-----------------|-------------------|
| i) वस्तुविविधता | ii) वितरण |
| iii) परिणय | iv) विपणनसंज्ञापन |
- ब) एखादे उत्पादन बाजारात आणण्यापुर्वी तिची चाचणी घेणे त्यास म्हणतात.
- | | |
|---------------------|--------------------|
| i) अॅसीड चाचणी | ii) संकल्पना चाचणी |
| iii) बाजारपेठ चाचणी | iv) विपणन चाचणी |
- क) उपभोक्ता या संकल्पनेतून व्यक्त केलेली ही विस्तृत आवृत्तीच आहे.
- | | |
|-------------------|--------------------|
| i) नविन कल्पना | ii) वस्तु संकल्पना |
| iii) वस्तु कल्पना | iv) चाचणी ब्रॅंड |
- ड) NCDC = _____.
- | |
|---|
| i) नॅशनल कोऑपरेटीव्ह डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशन |
| ii) नॅशनल कोऑपरेटीव्ह डेअरी कॉर्पोरेशन |
| iii) नॅशनल कन्झुमर डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशन |
| iv) नॅशनल कन्झुमर डेअरी कोऑपरेटीव्ह |
- इ) द को-ऑपरेटीव्ह क्रेडीट सोसायटीझ अॅक्ट-साली संमत झाला.
- | | |
|-----------|----------|
| i) 1901 | ii) 1902 |
| iii) 1903 | iv) 1904 |

य) खालीलपैकी कोणता प्रकार पुर्नविक्रेता या प्रकारात येत नाही.

- | | |
|------------------|---------------------|
| i) घाऊक विक्रेता | ii) किरकोळ विक्रेता |
| iii) उत्पादक | iv) वितरक |

र) BPO म्हणजे

- | | |
|-------------------------------|--------------------------------------|
| i) बिझनेस प्रोसेस आऊटसोर्सिंग | ii) बिझनेस प्रॉक्युरमेंट आऊटसोर्सिंग |
| iii) बिझनेस प्रोसेसिंग आऊटकम | iv) बिझनेस प्रोसेस आऊटस्टँडींग |

ल) SHG म्हणजे

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| i) सेल्फ हेल्प ग्रुप | ii) सेल्फ हेल्पींग ग्रुप |
| iii) सेव्हींग हाऊसिंग ग्रुप | iv) सेल्फ हाऊसिंग ग्रुप |

प्र.2) संघटीत वस्तु बाजार म्हणजे काय ? त्याचे फायदे आणि मर्यादा स्पष्ट करा. [14]

प्र.3) सेवाक्षेत्राचा आपणास काय अर्थबोध होतो ? सेवाक्षेत्राचे महत्व आणि वैशिष्ट्ये स्पष्ट करा. [14]

प्र.4) परकीय थेट गुंतवणुक म्हणजे काय ? त्याचे महत्व आणि उद्दिष्टे विशद करा. [14]

प्र.5) सहकारी विपणन म्हणजे काय ? ग्रामीण विकासामध्ये सहकारी विपणनाची भूमिका स्पष्ट करा. [14]

प्र.6) थोडक्यात टिपा लिहा. (कोणतेही तीन) [12]

- अ) रिलायन्स मॉल
- ब) राज्य व्यापारी महामंडळ (STC)
- क) नियंत्रित बाजाराचे महत्व
- ड) शेतकऱ्यांसाठी थेट विपणन
- इ) भारतातील सेवा क्षेत्राची भूमिका

